

对“房地产热”的思考

许珞华

1992年房地产热潮，席卷了整个中华大地，大批商业城、别墅、公寓、酒店拔地而起，楼价更是火爆，一路扶摇直上，房地产业确实成了“热点”中的热点。

一、“热”有所依，“热”有所值

房地产业确实是一个利润率极高的经济发展先导性产业，也是许多国家的重点支柱产业。如在美国，建筑业一直是其国民经济的几大支柱之一，在美国国民生产总值中一直占很大比重，并带动和影响其它许多工业部门的发展，因此，它被美国经济学家称为美国经济行情的“晴雨表”。在我国，自改革以来，其支柱产业的形象也日益突现出来。

首先，房地产业是一个社会需求极大和发展迅速的产业。住宅是一种收入弹性极高的商品，这就意味着它有广阔的市场。在经济不断发展和消费收入不断提高的情况下，它的需求数量和质量将不断上升。同时，我国是世界上人口最多的国家，每年新增人口达1400—1500万，这就需要大量住宅，而且原有人口对住宅的需求并未得到满足，这种潜在的需求量也相当可观。收入弹性高和人口众多造成了我国住宅的广阔市场。同时，大力发展住宅建设与我国目前的发展水平是相吻合的，资源、技术需求可在国内得到充分的满足。

第二，房地产业具有强大的“前向联系”和“后向联系”。“联系效应”理论是由发展经济学家赫尔希曼提出的。所谓“联系”，是指一个部门在投入和产出上与其它部门之间的联系。一个部门和向它提供投入的部门之间的联系，叫做“后向联系”，一个部门和吸收它产出的部门之间的联系，叫做“前向联系”。据赫尔希曼的观察，不发达国家的经济部门，其联系效应比较微弱，要谋求发展，应该集中力量，把资源投入联系效应比较大的部门，由于联系效应的作用，其它部门会因之成长起来，其速度会比采取平衡增长战略所能取得的发展快些。房地产业就具有强大的“前向联系”和“后向联系”优势，其生产、流通和交换等各个环节与建筑、建材、冶金、纺织、化工、机械、仪表轻工等50多个物质生产部门紧密相关，并直接影响到家电、家具、装饰产品以及金融业、旅游业、园林业、运输业、服务业的发展。据分析测算，房地产销售额每增加1元，就可以带动其它商品销售额相应增加1.34元。房地产能使上千亿的资金在市场中流动。正是由于房地产业有极强的连带效应，是能够启动市场的先导产业，它的发展有利于引导国民收入的快速增长。

第三，房地产业可吸收大量劳动力。国际经验表明，在低收入国家向中等收入水平演进的过程中，农村剩余劳动力向非农产业的转移始终是经济成长的一条主线。美国经济学家费景汉在比较了日本和印度的经验后指出，日本从本世纪初即以大力发展低技术和低资金构成的制造业部门而初步完成了转移农村劳动力的历史任务，这正是日本模式的成功之处；相反，印度从本世纪50年代起因过早地发展了高技术高资金构成的重工业部门而延缓甚至阻滞了农村劳动力的转移，这也正是印度经济迟迟不能起飞的根本原因。因此，他得出结论说：

在劳动过剩的经济中，衡量经济成就的最主要指标既不是经济增长速度，也不是技术进步水平，而是农村劳动力转移的速率在这方面取得的成就。我国是一个典型的“劳动力可以无限供给”的国家，农村人口高达60—70%，另一方面，我国又具有典型的中等发展国家的特征，即制造业特别是重工业的比重大。这些特点表明，在转移农村劳动力方面，我们具有更多的困难。我国的建筑业是劳动密集型产业，劳动力的容量相当大，在促进农村劳动力向非农业转移的过程中，在解决就业人口方面起到了重大的作用。

第四，房地产业可为国家财政提供大量积累。据统计，1990年我国通过征收土地使用税、房产税、契税、房地产开发经营企业所得税、营业税，向个人出售商品房和公房以及出让土地使用权等，国家总计获得直接收入130多亿元；“七五”期间，全国向个人出售商品房回收货币56亿元，房租收入160亿元，至1991年，收取土地出让金24.7亿元，92年达26.25亿元。

二、“热”风中的冷思考

冷静分析，目前房地产开发中确实有很多问题，但主要的问题该热的不热，不该热的热过头。首先，房地产热主要是“开发区热”、“批地热”；其次是“外销热”，即外销的别墅、高档写字楼和高级公寓热，而普通住宅并不热；第三，是炒地皮热。下面逐一进行分析。

1. 批租的误区。

土地批租是房地产的一级市场，其实质在于房地产资源配置方式的市场化。要做到这一点，必须有健全的批租程序，以保证公平竞争。但是，实际情况却是，目前国有土地真正按市价进行有偿出让的比例微乎其微。在1991年全国新供应的土地中，行政划拨仍占99%。在缺乏市场规则，没有建立正常的指标和拍卖程序的情况下，急切地大量出让土地，引发了诸多问题。

1992年以来，名目繁多的大小开发区，已使各有关主管部门无从准确统计。据有关资料，1991年，全国还只有117个开发区，其中国家级的27个，但到1992年9月底，开发区激增到1951个，到10月底，全国乡以上各类开发区已超过8700个。另据一家权威杂志1992年底的估计，全国开发区已突破1万个，占地2400万亩。此外，据国家土地局粗略统计，国家级四类开发区已达95个。虽然我国从1987年开始实施《土地管理法》，对土地审批权作了严格规定，但这一国家法规似乎丝毫不能抑制各地越权划地的“热情”。

在批地热的同时，“晒地皮”现象大量出现，即许多土地出台后圈而不建（大部分由于根本没有落实投资和建设项目）。国家规定，各类开发区要经国务院或省、直辖市、自治区审批，但已有的开发区中，只有10%是国务院和各省、直辖市、自治区批准的，90%的开发区是地、市、县自行审批的。目前，我国开发区占地达1.5万平方公里，而事实上真正开发建设的却只有307平方公里，仅占总面积的2%。不少开发区圈占大量粮田、菜田却闲置不用，实在是极大的浪费！

与此同时，土地收益的流失之巨更是难以估计。据有关统计资料显示，1992年全国共批租土地近220平方公里，出让总收入525亿元，而中央财政最多只拿到26.25亿元，折合每平方米地价不足240元。而广东1992年出让的88平方公里土地，每平方米地价只有107元，相比之下，几年前深圳首次向海内外公开招标卖地，每平方米价格曾高达7597元。据估计，1992年全国运用招标、拍卖等市场机制出让的土地仅占3%，其余都以地方行政领导拍脑门、拍大腿的协议方式出让。仅每年土地隐形交易流失的国家收益，估计就达200亿元之巨。

为什么会出现这些问题？为什么屡禁不止，甚至有愈演愈烈之势？究其原因，主要是一

些地方领导官员急功近利，竭泽而渔，以批地、划地为政绩，只求在位期间功成名就，不管遗患子孙，加之多年来重投资轻效益和以权代法的积弊未改，导致批地浮夸攀比之风四起。有识之士指出，目前土地批租等等并未按市场规律进行，在一些地方，谁有权谁就能得到土地，权力的干扰，利用特权经商已成为建立公平竞争市场的一大障碍。没有竞争的市场比没有市场更可怕。

批地的目的是为了招商引资，加快建设，但批地这么一涌而上，不顾效果，确实叫人担心。开发土地需要巨额资金，据有关部门测算，将生地变为熟地，每平方公里基础设施需要投资1.5—2亿元，建成总耗资约20亿元。据此推算，全国开发区基础设施投资规模达24000—32000亿元，这已高于1992年全国国内生产总值23928亿元。如按1992年全国固定资产投资7582亿元的规模，全部投入全国开发区建设，则完成基础设施建设约需3—4年，全部建成则要到2035年，需42年时间。显而易见，这一滑入误区的经济“泡沫”隐藏着极大的破灭厄运。

2. 市民住宅的无效需求

从目前情况来看，房地产二级市场的开发主要集中在外销的别墅、高档写字楼和高级公寓上，普通住宅的开发并不热。本来市民住房是房地产业第一大宗，但在我国多为无效需求。自解放以来，我们就一直实行福利住房制度，造成了住宅再生产的恶性循环。房屋失修、公共设施严重缺乏，缺房是一个极为普遍的现象。自进行房改以来，虽叫了多年，实际上还是雷声大雨点小，因为一般市民买不起房也是事实。要真正实现房改，必须有工资、社会保障、社会福利、金融制度等一系列的配套改革。目前设施完善功能齐全的住宅小区，几乎全都属于各大机关，企事业单位的“集团购买”（姑且称之为“中间需求”），个人能买的能有几人？有人提倡廉价楼，可是地价不管你是什么楼，它只服从市场规律，房地产公司也只服从市场规律，无利不干。就算房价低于价值，普通居民还是买不起。住房存量的商品化同样是举步维艰，住房是市场价而职工工资不是“市场价”，住宅商品的最终需求在我国长期缺位。劳动工资、金融制度等方面改革滞后，房改单项突进，便无从改起，即使改也不可能彻底。这使得房地产商品化的程度大打折扣，严重扭曲了中国房地产业的本质和行为，成了制约房地产市场健康发展的最重要的因素。

3. 炒房炒地，获取暴利

不少房地产商，领到土地后只是等待时机倒卖出去。一些地区房地产交易十分活跃，多数出售房屋连同土地使用权一起出售，名义上不计地价，实际把地价打入房价，以合法的房屋交易，掩盖非法的土地交易，应该收归政府的土地收益，大量被开发公司占有。1992年春节以后，不仅热气腾腾的珠江三角洲楼价再度大幅度猛涨，全国各开放地区乃至一些边远地区的楼价也大幅升值。据估计，1992年，全国商品房的平均售价为每平方米1050元，比1991年上涨30%，事实上，这一平均价格掩盖了地区差异和时间差异。沿海热点城市1992年下半年的商品房的价格比上半年上涨了1倍，沿海城市商品房的最高价也高出全国平均价格的7—8倍。从地区看，海南省的商品房平均价格同1991年相比上涨49.65%，广东34.16%，福建47.18%，上海19.72%，江苏31.51%，哈尔滨32.11%，成都21.91%，等等。此外，福建厦门因两岸关系趋好，台商投资增多，将来可能通航等经济趋势，楼价迅速进入新一轮升值；西南、西北、东南、东北，几乎整个中国边境线，昔日荒凉之地亦因边贸的兴起使地价，楼价飞涨起来。楼价看涨，南方沿海地区因香港炒家入市操作更引发“炒风”，“炒楼

花”，旋即成为风险小而利润丰厚的投资行为。在暴利的吸引下，炒作大军迅速形成，与此同时，由于1992年的前三个季度货币政策松弛，游资充斥，加上银行也参与土地炒卖活动，使炒卖房地产的“泡沫经济”迅速膨胀。

炒地炒楼风虽盛，但炒者多对房地产业务知之甚少，只把赚钱当作唯一的目的，因而使得刚刚建立的房地产市场显得更加混乱。

三、亡羊补牢，犹未为晚

房地产经营中出现的问题已得到了各方面普遍的关注，要纠正这些偏差应该从以下几方面进行努力：

1. 切实加强政府对房地产业，尤其是对土地管理的宏观调控，坚决垄断土地供给。制定能够调控市场供求的土地供应计划，以保证土地供需总量的基本平衡。土地出租一定要与建设项目相结合，审批权限不得层层下放，土地使用权出让应实行集中管理，以严格的规划为前提，统一规划，统一征用，统一开发、统一出让。设立经济、科技、工业等各类开发区要进行充分论证，各地在制定开发区和招商的优惠政策时，不得超越国家有关规定的权限，以杜绝任意放宽，损害国家长期利益的行为；

2. 尽快建立和完善房地产市场体系，形成竞争、公平、公正的市场机制。房地产一级市场即土地使用权的出让，要在城市总体规划指导下，尽量通过招标、拍卖等方式进行，减少协议出让，以控制低价进、高价出等土地炒卖活动；房地产的二级市场即土地使用权出让后的房地产开发经营，三级市场即投入使用后的房地产交易，以及抵押、租赁等多种经营方式，要在国家宏观管理下，放开搞活，实行市场调节；

3. 加快进行住房制度改革。根据我国具体国情，住房制度改革要从宏观、微观两方面以及与各种改革配套进行：

第一，完善金融机制。在我国住房建设和商品化过程中，资金短缺是一个关键问题。从建设方面来看，国家几十年在住房上投入的巨额资金，由于福利住房政策无法回收，政府拨、贷款属“软性”约束，对企业基本无效，由此资金难以流转，而居民由于长期低工资，一般都缺乏购买商品房的资金能力。金融机制的完善可以一方面为住房营建者提供多种融资渠道，另一方面为消费者提供长期低息贷款。贷款购屋是一全球潮流，各国有许多经验可以借鉴。英国目前最高贷款率为95%，购房者只需付5%的现金即可，其它欧洲国家的贷款条件是具备20—40%的款项，美日为10—20%，并开展抵押贷款业务，在世界各国，房地产金融业相当活跃，竞争也很激烈，这一点非常值得我们认真研究。

筹集资金是住房金融工作的重点，也是融通、运用资金的前提，可以采用多种方式进行，如建立住房储蓄制度，广泛吸收储蓄；发行住宅建设证券或股票，试办住房抵押债券业务。在香港，债券、股票上市量中有60%是与房地产有关的；推行强制的公积金制度积累资金。如新加坡、巴西实行公积金或类似的制度，成功地解决了住宅资金短缺问题，有效地改善了人们的居住问题。公积金制度符合国家、企业和个人分担的原则。就公积金来源看，个人承担的部分，从职工个人工资中支付，企业提供的部分，在住房的折旧费、大修理基金和管理费中列支，金融预算的事业单位提供的部分列入预算，差额预算的事业单位提供的部分，按差额比例分别比照金额预算单位和企业开发渠道列支，自收自支事业单位提供的部分，比照企业资金开支渠道列支。公积金储蓄只能用于购、建房屋和房屋的大修或翻修，不得挪作它用；此外，金融机构之间的融资或企业之间的资金拆借，也是信贷资金的来源之一。

第二，完善住房市场机制。在房改的过程中，商品房虽突破了国家统建、包分的旧体制，但其80%仍由单位购买再分配给职工，国家与建房、分房单位的“脐带”仍未割断，市场机制仍很不健全。地价畸高、原材料上涨，大大增加了住房建设的成本，一方面营建房屋热潮高涨，一方面房价飞涨又限制了商品房的继续发展，这需要加速完善住房市场机制。

第三，加强各项改革的配套进行。鼓励人们购买商品房，要有一系列相互协调的政策来保证。除上面提到的金融外，还应有劳动工资、社会保障、福利制度、财政税收等一系列的配套改革。各项改革同时推进、方能奏效。

4. 尽快完成政府职能的转变，尽快建立完善的房地产中介机构。政府主要是加强规划管理、法制管理，减少对开发经营的直接干预，并放手把能由中介部门做的事让中介部门承担，这也是建立公平竞争市场的需要，有利于最大限度地削减以权代法，人为干预的非市场因素。

房地产市场混乱的原因，首当其冲当推法规滞后，体制不顺，但缺少成熟的中介机构也是重要原因之一。炒风大盛，无章可循，地价畸高畸低，不仅使国家利益受到严重损害，也阻碍了房地产业的正常发展。因此，我国房地产业必须尽快建立一大批专门从事房地产策划、评估、代理和咨询业务的中介服务机构。首先，一大批经过审查合格并有严格制度制约的中介机构的存在，能规范市场，保证政府正常收益；第二，能为政府和投资者的决策提供及时有效的市场信息和科学咨询；第三，能在政府和投资者，乃至消费者之间架起一座桥梁。

关于这一点，一些发达国家和地区的历史经验已经证明。在美国，目前房地产经纪人已在房地产转移方面逐渐取代了过去的律师和公证人，成了房地产交易中的“基石”。虽然美国各州对房地产经纪人规定的具体条款有所不同，但其实质却是一致的，即只有具备了各项资格并符合相应标准者，政府才发给营业执照，以维护此行业的服务水准。在香港，测量师（估价师）、会计师、律师、经纪人等房地产中介人非常之多，也很活跃，为方方面面欲进入房地产业者提供服务。国外经验普遍表明，房地产的发展和成熟必须有一大批高水准的中介机构，如不如此，投资者，特别是境外投资者不了解中国市场状况，是不敢轻易投资的，特别是巨额投资更是如此。这几年，在我国已有比较正规的房地产中介机构悄然兴起，这一现象还需大力培植和推进。

当然，要保障以上几点的进行，必须加强切实可行的房地产法制建设，逐步建立健全房地产法律体系。

作为国民经济的支柱产业，房地产业具有超前发展的特殊规律，但其最终不能脱离国民经济的综合水平。如若增长过快，一是要受资金规模和社会财力的限制，二是影响其它产业发展的正常投入，三是得不到国家基建规模计划的支持，四是受到上年庞大的结存开工量的影响，只有适度超前，稳步增长才符合市场发展的要求和国家的合理部署。因此，在进行投入时，有必要分析国家（甚至国际）的宏观经济形势，其它各行业的发展动态及整个房地产行业的发展状况，对此一定要慎之又慎。

我国房地产将进入更大的施工投资热潮和商品房供货高峰，并将有更多的开发公司以更大的资金量投入市场，但房地产市场的法规缺位，人为因素过重仍是最大的隐患。我国的房地产业呼唤着规范，等待着成熟。“心要热，头脑要冷静”，掌握好这一热一冷的辩证关系使我国房地产在市场经济中顺利前进。

（责任编辑 曾德国）